

Nº
71

mercado industrial.es

punto de encuentro de la industria

INICIATIVAS
DE EMPRESAS
PARA CRECER

www.mercadoindustrial.es - info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

e-N@CEX

Con nuestro servicio puerta a puerta para empresas de e-commerce, realizar tus envíos te parecerá un juego de niños...



- Total integración informática
- Trazabilidad on-line
- Reembolsos y su control
- Devoluciones
- Preavisos SMS o E-mail
- Herramientas Web (estadísticas, gestión, gráficos, informes)
- Servicio de entrega puerta a puerta
- Ámbito peninsular (España/Portugal)
- Garantía de entrega **NACEX**

900 100 000
www.nacex.es

NACEX!shop
Estamos cuando tú no estás.

**LA SOLUCIÓN MÁS CÓMODA Y
ECONÓMICA A LAS ENTREGAS
DOMICILIARIAS.**

NACEX!shop es una nueva red de puntos de entrega con una importante cobertura geográfica en España Peninsular y amplia disponibilidad horaria para que sus clientes recojan cómodamente sus compras online.

902 123 460
www.nacexshop.es



Incentivos para emprender



Editamos un nuevo número con la esperanza de que las últimas medidas anunciadas por el Gobierno de España sirvan para aliviar la presión sobre las personas que emprenden y anime a las empresas que contratan. Pero creemos también que el decreto original recién publicado del que emanan estos apoyos se queda corto en una simple comparación con los incentivos que prestan Francia, Alemania o Reino Unido, por citar otros países europeos, a la iniciativa empresarial. Mucho nos tememos que como consecuencia de tan decidido incentivo institucional, no sólo emigre el talento y el conocimiento, sino también el espíritu emprendedor y, si se cumplen las veladas amenazas del máximo responsable de la hacienda española, el espíritu artístico y el gremio entero de la comunicación.

Hemos visto en el Mobile World Congress cómo llegan a este tipo de eventos profesionales y pequeños y medianos empresarios foráneos bien respaldados por múltiples apoyos institucionales o con recursos propios, adjudicados para estos menesteres en sus balances contables, que les proporcionan importantes deducciones. Estaría bien que las empresas españolas recibieran los mismos apoyos para salir al exterior y no las escasas ayudas actuales, que, por cierto, cada vez son más pírricas. Dar mejores incentivos fiscales y promover recursos económicos que se noten directamente en la tesorería serían, sin duda, una buena inversión en confianza y una luz que señala la salida del túnel.



Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

mercado industrial.es
punto de encuentro de la industria

	índice
Entrevista a François Rispe, directivo de Prologis	4
Panorama empresarial	7
Feria destacada Mobile World Congress	8
Artículo de Teresa Canario, Grupo Infor	10
Novedades de productos y servicios	12
Empresa destacada Toolsgroup	13

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 1886-2330

HA LLEGADO LA HORA DE UNA COMPAÑÍA DE CARGA AÉREA DIFERENTE.

Ha llegado el momento de que una compañía de carga aérea reconozca cómo el mundo está cambiando y lo importante que es evolucionar con ese mundo. Una compañía que se comprometa a ofrecer más destinos, más capacidad y más oportunidades de negocio. Al ampliar nuestra red de destinos, desarrollar productos especializados y atender las necesidades de nuestros clientes, estamos ayudando a que empresas en todo el mundo crezcan, una por una.

Para obtener más información sobre qué diferencia a IAG Cargo, visite iagcargo.com/differentworld.

“Apostamos por España como un mercado estratégico y de crecimiento en el futuro”



François Rispe, Managing Director de Prologis para Europa del Sur

¿Qué ofrece concretamente Prologis al mercado inmobiliario?

Prologis ofrece a sus clientes inmuebles en régimen de alquiler para el desarrollo de sus actividades de logística, almacenamiento o distribución, en ubicaciones estratégicas, de excelente calidad constructiva y diseño sostenible y con una marcada vocación de servicio al cliente durante el período de alquiler, haciendo todo ello que Prologis se consolide, como lo viene siendo desde hace ya varios años, en el líder mundial en el sector de la promoción inmobiliaria industrial.

Podemos decir que desarrollamos dos tipos de productos: naves que desarrollamos a riesgo con un diseño totalmente funcional y flexible que permitan operar en ellas a cualquier tipo de empresas del sector, sin necesidad de hacer mayores adaptaciones a las mismas, o ya un producto más personalizado o hecho a la medida, lo que llamamos “Buildto-suit”, para aquellos clientes que así lo requieran.

Tenemos un equipo de profesionales con una gran experiencia contrastada y conocimientos en el sector, que hace que constantemente estemos innovando e introduciendo en el diseño y construcción de nuestras naves las mejores soluciones para que nuestros clientes puedan sacar el mayor

provecho de ella en cuanto a nivel operativo como en cuanto a ahorro energético y de consumo. Los clientes de Prologis son fabricantes, minoristas, empresas de transportes, proveedores de logística y otras empresas con necesidades de distribución a gran escala, muchas de ellas de gran nombre y prestigio a nivel mundial.

¿Cómo es Prologis en el mundo y cuál es su presencia en el mercado español?

Prologis es el propietario, operador y promotor líder de bienes inmuebles

en el sector. A nivel global, su actividad está centrada en mercados regionales y globales de América, Europa y Asia.

También ha realizado a fecha de fin de 2012, inversiones sobre base consolidada o a través de joint ventures no consolidados, en propiedades y proyectos de desarrollo por un total de aproximadamente 51.5 millones de metros cuadrados de espacio industrial en 21 países. Prologis está presente globalmente a través de modernas instalaciones de distribución arrendadas a más de 4.500



“España tiene margen de crecimiento y modernización de la actividad logística”

clientes, incluidos fabricantes, minoristas, empresas de transporte, proveedores de logística de terceros y otras empresas.

En España su presencia se traduce en un portafolio (a diciembre de 2012) de 660.000 metros cuadrados en propiedad y gestión en España y 35 clientes que hoy día ocupan los mismos. Su actividad se concentra en los dos principales mercados de Madrid y Barcelona y ciudades cercanas.

¿Cómo valoran la demanda internacional de instalaciones logísticas?

A nivel global los dos mercados más poderosos en el sector inmobiliario logístico son claramente Estados Unidos y Japón, junto a China por toda su actividad de desarrollo en estos años. Brasil actualmente está haciéndose con un importante lugar entre estos mercados líderes en términos de crecimiento, aunque por tamaño destaca claramente Estados Unidos.

Europa no está demasiado lejos de estos mercados en términos de crecimiento y contrataciones. Actualmente estamos confiados en que Europa seguirá creciendo en 2013 y en 2014, por lo cual somos optimistas respecto a nuestro negocio en el viejo continente.

¿Qué perspectivas ven a medio plazo en el mercado inmobiliario logístico en España?

A pesar de la situación económica, creemos que España tiene un margen de crecimiento y modernización de la actividad logística y eso va a hacer que la demanda por inmuebles como los que Prologis promueve aumente. También confiamos en que la bús-

queda de eficiencia de nuestros clientes sea otro rasgo que haga que esta demanda siga aumentando.

El pasado año experimentamos un crecimiento del 30% de nuestra actividad de alquiler y en 2013 creemos que vamos a duplicar estos resultados. Nuestro objetivo para este año 2013 es conseguir cerrar el año con el 90% de tasa de ocupación, que en 2011 estaba alrededor del 76% y en 2012 ha sido del 89%.

Asimismo, también estamos viendo posibilidades de inversión en productos desarrollados por terceros como lo hicimos el pasado año con La Granada del Penedés, en Cataluña, mientras seguimos buscando otras inversiones que se adapten a nuestra tipología de producto en mercados como Madrid y Barcelona.

Tampoco cerramos la puerta si surgen posibilidades de adquisición o inversiones de ofertas de llaves en mano. De modo que nuestra perspectiva hace que apostemos por España como un mercado estratégico y de crecimiento en el futuro.

¿De qué modo han notado la crisis en el mercado español y como la están afrontando?

Como cualquier sector que depende de la economía, nuestro sector esta viviendo las consecuencias desde el inicio del período de recesión.

A corto plazo es evidente que no hay indicios de recuperación, ya que seguiremos en recesión, pero en cuanto a medio plazo, sí que los



vemos. Nuestro sector no sigue el ritmo de la economía debido a factores como el de la búsqueda de la eficiencia y de inmuebles modernos que se adapten rápidamente a la funcionalidad que le quieran dar nuestros clientes. Un ejemplo: los años previos a la crisis cuando la economía se movía en un 2/3% de crecimiento, el sector logístico lo hacía en un 10%. Por ello, todavía hay un margen de mejora y modernización, ya que hay muchos inmuebles obsoletos que necesitan ser reemplazados por otros más modernos y hay nuevas infraestructuras que ofrecen un mayor potencial de crecimiento. Además, si el sector productivo empieza a ser más competitivo nuestro sector irá en crecimiento en los próximos años.

¿Qué soluciones proponen cuando les piden a sostenibilidad en las instalaciones logísticas?

Prologis desarrolla diferentes iniciati-

vas con el objetivo de reducir la huella ecológica globalmente desarrollando parques cerca de las principales ciudades, reduciendo la cadena logística y aprovechando las diferentes vías de comunicación ya sea por carretera, tren, mar o aire.

Estamos constantemente trabajando en hacer de nuestros edificios cada vez más eficientes en cuanto construcción, materiales, medidas de seguridad, de iluminación, aprovechamiento de aguas de lluvia, implementación de paneles solares (dependiendo de la regulación de cada país) con el fin de consumir menos energía en el mañana.

Todos estos esfuerzos e iniciativas desarrolladas alrededor del mundo sitúan a Prologis entre las 100 firmas más sostenibles otorgado recientemente por el "World Economic Forum" de Davos (Suiza).

www.prologis.com

François Rispe es el responsable de dirigir la cartera de Prologis para Francia, España e Italia. Antes de esto fue vicepresidente, general manager, del sur de Europa en AMB.

Anteriormente fue country manager en Francia para Eurinpro, un desarrollador Paneuropeo belga, especializado en bienes inmuebles semi-industriales.

También ha sido director comercial en STEF-TFE, un destacado proveedor de servicios de logística para productos refrigerados en Europa y ha trabajado en Delmas, empresa de transporte marítimo francesa, siendo director comercial europeo y director general adjunto para el comercio entre África y Europa.

Anunciantes y patrocinadores:

IAG Cargo

DB SCHENKER SPAIN-TIR

NACEX

Palletways
We Deliver

SSI SCHAEFER

Información y contacto

www.mercadoindustrial.es

Redacción:

redaccion@mercadoindustrial.es

Administración, suscripciones y publicidad:

info@mercadoindustrial.es

C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona
Tel 93 531 18 55

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 1886-2330

La edición especial en papel de la revista Mercadoindustrial.es tiene un precio de 3 € por número.

Contrate la suscripción anual de la revista en papel por sólo 12 €

La edición on-line es gratuita
Sólo necesitamos su email para avisarle cada vez que publiquemos un nuevo número



Rockwell Automation presenta nuevos controladores de automatización programables

Los nuevos controladores Allen-Bradley CompactLogix 5370 L2 de Rockwell Automation están diseñados para satisfacer la creciente necesidad de un controlador de mayor rendimiento en un paquete compacto y asequible. Con una reducción del 40% en el espacio de panel requerido y las mismas capacidades que el CompactLogix 5370 L3, los controladores L2 ayudarán a los usuarios a construir máquinas de alto rendimiento y más rentables. Así, resultan idóneos para instalaciones de control, tales como máquinas de montaje, sistemas de elevación, skids de proceso, tablas de indexación, equipos de embalaje y estación de bombeo o de control de válvulas, donde la medición también puede ser necesaria.

www.rockwellautomation.es

Miebach Consulting selecciona un SGA para Fedefarma

Según informan fuentes de la empresa consultora, La Federación Farmacéutica (Fedefarma), primera cooperativa en volumen de facturación en Cataluña y una de las principales distribuidoras farmacéuticas de España, ha confiado en Miebach Consulting para la selección de un nuevo SGA para 6 de los 7 centros de distribución de la cooperativa.

Los principales objetivos del proyecto son la implantación de procesos optimizados según las mejores prácticas en el sector de la distribución farmacéutica y disponer de un Sistema de Gestión de Almacén altamente estándar y parametrizable, que permita reducir la dependencia del proveedor y la necesidad de mantenimiento evolutivo, pues muchos de los futuros cambios de requerimientos se podrán resolver por parametrización.

El SGA seleccionado cumple las funcionalidades de multialmacén y multilingüe, ya que algunos usuarios prefieren las pantallas en catalán y otros en castellano, así como comunicar con sistemas de control de los equipos automáticos de manutención y con los terminales de voz (que se utilizan en la preparación de pedidos). El nuevo SGA también garantiza, de forma automática, la trazabilidad de los productos a distribuir a los clientes de Fedefarma, que son farmacias y hospitales.

www.miebach.es

www.fedefarma.com



Norbert Dentressangle estrena nueva delegación en Barcelona

La nueva instalación fue inaugurada en enero y está ubicada en el municipio Les Franqueses del Vallés, en la provincia de Barcelona. Dispone de un almacén de 8.000 metros cuadrados y 1.200 metros cuadrados de oficina, contruidos sobre una parcela de 22.000 m2. En ellos trabajan 130 empleados, a los que se suman 270 trabajadores indirectos (transportistas que colaboran habitualmente). Con 70 muelles de carga y descarga de vehículos, es actualmente la segunda instalación con mayor número de muelles de la Península Ibérica.

En esta delegación se llevan a cabo todos los servicios que ofrece la compañía: transporte nacional e internacional de cargas completas, grupajes y distribución de mercancía paletizada.

En Cataluña, Norbert Dentressangle cuenta con otras dos plataformas de distribución en Gerona y Tarragona, de 2.000 y 1.500 m2 respectivamente. Existe, además, una cuarta delegación dedicada exclusivamente a la actividad de transporte de productos pulverulentos en cisterna.

www.norbert-dentressangle.es





Nueva edición del Mobile World Congress (MWC) 2013

Recientemente se ha celebrado una nueva edición del Mobile World Congress. Se trata del congreso de telefonía móvil más importante del mundo, que sigue situando a Barcelona como una gran estrella en el centro del universo tecnológico. El congreso es, para el sector de telefonía móvil y las industrias afines, una gran oportunidad para la difusión del conocimiento y las tendencias sectoriales en las que protagonistas destacados ofrecen conferencias con discursos visionarios y participan en notables mesas redondas.

Según han informado desde la organización del Mobile World Congress, durante los próximos seis años los actos vinculados a la capitalidad mundial en la industria del móvil representarán en conjunto un impacto económico próximo a los 3.500 millones de euros para la ciudad de Barcelona.

La GSMA trasladó hace ocho años el MWC a Barcelona porque, entre otras razones, la oferta hotelera de Cannes (Francia), no podía técnicamente hacer frente a su enorme crecimiento. La capital catalana se aseguró el año pasado la organización de este evento hasta 2018, después de que la GSMA, entidad organizadora del MWC, declarara a la ciudad con el título Mobile Word Capital.

Los datos sobre las dimensiones de este evento impresionan. Se ha calculado que más de 70.000 visitantes profesionales han pasado por el recinto ferial y la presencia de las principales firmas sectoriales ha avalado la importancia del evento. Los hoteles han estado prácticamente llenos e incluso se notó su influencia en la ocupación de hoteles en otras ciudades de la provincia.

Tradicionalmente el Mobile World Congress se había celebrado en el recinto de Monjuich, en el centro de la ciudad, pero en esta ocasión se han atrevido a llenar el recinto ferial Gran Vía- L'hospitalet, con una ocupación simplemente espectacular ya que la organización ha facilitado la cifra de 1.500 expositores.

www.mobileworldcongress.com



One2One apuesta por la automatización de procesos

La empresa española One2One Logistics, especializada en actividades logísticas de alto valor añadido, ha logrado incrementar su capacidad de preparación en un 53% el tiempo de preparación de sus pedidos tras la instalación de un proceso de automatización basado en la tecnología Pick to Light (PTL).

Las instalaciones PTL son sistemas que guían visualmente al operario hasta las ubicaciones exactas del almacén donde recoger los artículos del pedido, además de indicar la cantidad que se debe recoger. One2One decidió apostar por esta tecnología en la plataforma del operador en Azuqueca de Henares.

El proyecto comenzó en julio del año pasado, y desde el mismo momento de su puesta en marcha se confirmaron tiempos de incremento en la capacidad de preparación de pedidos del 44%. Unas cifras que han ido mejorando y estabilizándose en el 53%.



www.o2o.es

FCC Logística obtiene un reconocimiento a su excelencia

La compañía española especializada en logística perteneciente al Grupo Fomento de Construcciones y Contratas, ha sido reconocida por la organización empresarial de operadores logísticos españoles UNO con la certificación 'e' de Excelencia Empresarial en Logística y Transporte.

Este operador ofrece en España y Portugal una oferta global de soluciones para la cadena de suministro a través de sus unidades de negocio especializadas en automoción, consumo, farmacia, industria y tecnología, transporte y retail. Actualmente, la compañía cuenta con 62 almacenes y plataformas logísticas en Iberia, más de 800.000 de metros cuadrados de almacenaje, 400.000 metros cúbicos de capacidad frigorífica y dispone de un equipo humano de más de 3.600 personas.



www.fcclogistica.com
www.unologistica.org



EU CORE CITIES BARCELONA

El camino hacia una Europa global interconectada

19 de Junio de 2013

SIL2013 • Palacio 8

**Recinto de Montjuïc - Plaça d'Espanya • Fira de Barcelona
BARCELONA**

Organizado por:



**Ajuntament
de Barcelona**



**el CONSORCI
barcelona** TONA I FRANGIA

**SALÓN INTERNACIONAL
DE LA LOGÍSTICA
Y DE LA MANUTENCIÓN**

www.eucorecities.com



Reducir la complejidad, un “must” para sobrevivir a la crisis



Teresa Canario, Presales Consultant de Infor

La naturaleza cíclica del sector, intensivo en uso de capital, de equipamiento y maquinaria industrial (sus siglas en inglés, **IME**), significa que cualquier contracción del gasto afecta, y mucho, a la industria. Cuando se produce un repunte de la actividad que, por regla general se origina en el sector de la construcción y transporte y al que le sigue el de equipamiento de bienes de capital, es a menudo muy diferente del que se produjo en el ciclo anterior.

La buena noticia es que los datos muestran que las condiciones han mejorado significativamente en el último par de años, con ingresos y márgenes de ganancias que vuelven a los niveles pre-crisis. La mala noticia es que todavía hay factores que impiden aprovechar estas oportunidades.

El primero en la lista es la **complejidad**. Según un estudio reciente de IDC Manufacturing Insights, más del 50% de las empresas del sector de equipamiento y maquinaria industrial espera que el nivel de complejidad aumente en los próximos tres años. En cualquier caso, nadie cree que vaya a disminuir.

Como cabe esperar de una industria que fabrica equipos sofisticados a gran escala, la expectativa es mayor que la media, por el incremento de la complejidad operativa y de TI. Como resultado, IDC Manufacturing Insights prevé que, en los próximos tres años, los fabricantes IME lleven a cabo una serie de iniciativas críticas de negocio orientadas a la supresión de la complejidad asociada a los procesos operativos y sistemas de TI.

El objetivo prioritario de este cambio será un mejor servicio al cliente. Según la encuesta, ésta es la iniciativa empresarial más importante para el sector de equipamiento y maquinaria industrial durante los próximos tres años. **Mejorar el nivel de servicio** es un factor crítico que diferencia, y las empresas de maquinaria industrial necesitan estar más cerca de los clientes para crear relaciones más duraderas y de mayor valor.

En consecuencia, la mayoría de las empresas están dispuestas a emprender nuevas estrategias que les permitan crear nuevos productos y centrarse en desarrollar servicios post-venta de valor añadido. El interés en la satisfacción del cliente va a permitirles comprender mejor las necesidades y crear nuevos productos y servicios.

Casi el 80% de los encuestados desea mantener el crecimiento mediante la venta de servicios de valor añadido, mientras que menos del 50% de los encuestados cita la innovación de producto. En un intento por mantener una ventaja competitiva en tiempos difíciles, las empresas del sector IME han tratado de ofrecer a sus clientes servicios de postventa, como gestión del ciclo de vida del producto, consultoría sobre el desarrollo de productos “re-manufactured”, y servicios de reparación, mantenimiento y revisión.

Con este **cambio en el modelo de negocio** – que pasa de centrarse en los productos a hacerlo en los servicios –, las organizaciones de maquinaria industrial deben replan-



“Los fabricantes IME llevarán a cabo una serie de iniciativas críticas de negocio orientadas a la supresión de la complejidad asociada a los procesos operativos y sistemas de TI”

tearse la forma en que comercializan su oferta. El primer y más importante proceso que necesitan mejorar es su capacidad para entender hacia dónde va el mercado con una mejor planificación y previsión de la demanda. Esto es particularmente importante para los servicios de post-venta y piezas de repuesto.

En lo que se refiere al **desarrollo de nuevos productos**, muchos fabricantes de maquinaria industrial están dispuestos a mejorar en los próximos tres años. La combinación de diseño y desarrollo junto con la necesidad de comercializar el producto en el momento adecuado, en el lugar adecuado, con las características y con la cantidad y la calidad adecuadas, es todo reto para muchos fabricantes. No obstante, este proceso - que abarca muchos departamentos de la organización, comercialización, cadena de suministro, operaciones e ingeniería - es crucial para llegar a dominar la complejidad.

Como resultado, muchas empresas del sector IME tratan de **acortar significativamente la cadena de suministro**. Más del 60% de los encuestados está centrando sus iniciativas de contención de costes fuera de las cuatro paredes de su empresa. Su estrategia fundamental se focaliza en reducir el número de proveedores.

El objetivo es simple: sostener un mayor crecimiento. Éste es un cambio importante respecto a las iniciativas de reducción de costes de los últimos años, y sugiere que la industria está entrando en una recuperación.

Las TI han demostrado ser un reto importante para conseguir este crecimiento. Los estudios demuestran que las organizaciones del sector IME saben que sus actuales

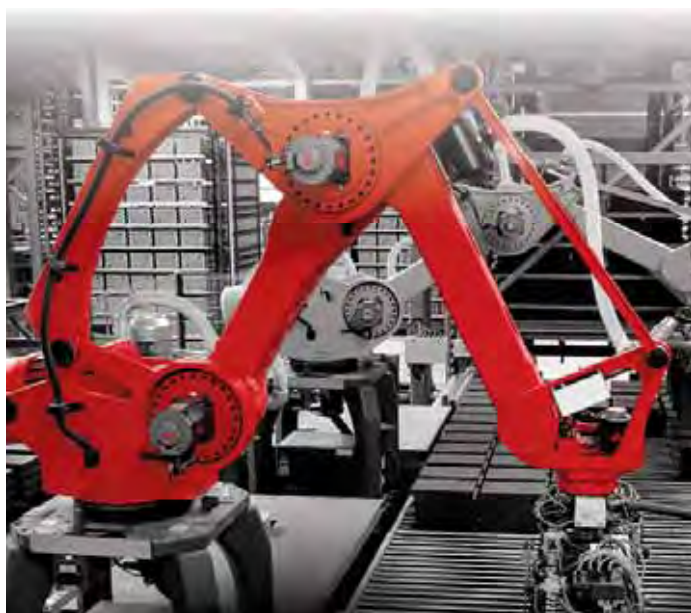
sistemas de TI son insuficientes, y sus principales preocupaciones son la fragmentación del sistema, la falta de un entorno de colaboración y la inteligencia de la información, tanto dentro de la de la empresa como fuera, a lo largo de la cadena de valor.

Más del 60% de los encuestados siente que sus sistemas de TI son ineficaces o insuficientes para dar soporte a los actuales desafíos del negocio. Esto es especialmente cierto para aquellas empresas que buscan aprovechar las oportunidades de desarrollo en el mercado de post-venta.

Y, en esta tesitura, el ERP es visto como el gran culpable: casi el 70% de los fabricantes IME cree que su sistema ERP no les proporciona capacidad para tomar decisiones rápidamente. Y esto es así porque su actual sistema de ERP no ofrece prestaciones de colaboración social del estilo de las redes sociales, que aumentan la productividad, y porque su ERP es demasiado complejo para integrarse con otras aplicaciones.

Para llevar a cabo esta modernización y **alinear mejor las TI al mix de productos / servicios**, IDC Manufacturing Insights ha identificado cuatro "fuerzas de TI" - cloud computing, negocio social, movilidad, y analíticas-, capaces de ofrecer productividad TI y valor al negocio de forma simultánea. IDC Manufacturing Insights espera que las organizaciones inviertan en estas tecnologías para mejorar el valor de sus sistemas de TI, y, en particular sus sistemas de ERP.

www.infor.es



"Las cuatro 'fuerzas de TI' - cloud computing, negocio social, movilidad, y analíticas-, son capaces de ofrecer productividad TI y valor al negocio de forma simultánea"

El desafío NACEX escolariza a más de 325 niños de Masai Mara

El pasado mes de febrero, dos días antes del 'clásico' de Liga, algunos ex futbolistas de Real Madrid y FC Barcelona participaron en otro duelo, aunque en esta ocasión en la pista de pádel: el 'Desafío NACEX Madrid-Barça', que tuvo lugar en Club Social Santo Domingo, en Algete (Madrid).

Exjugadores como Iván Helguera, Bernd Schuster, Carlos Santillana, Paco Pavón, Alfonso Pérez, Dani García, Ramis, Jaime o el ex presidente Ramon Calderón compitieron por parte del Real Madrid; y Marcos Alonso, Quique Estebanz, Óscar Arpón, Santi Ezquerro, Luis Milla y Mariano Angoy, por parte del Barça.

En la ceremonia de entrega de los trofeos, se dio entrega de un cheque con la recaudación de esta edición, 1.385 euros, a la ONG Amigos de Ositeti, gracias a la cual más de 325 niños de la escuela podrán comer y estudiar durante 6 meses más. Esta ONG nació del entusiasmo de un joven empresario mallorquín, José Serrano Olivares, que encontró su futuro en Masai Mara (Kenya) e impulsó la escuela y un dispensario.

www.nacex.es



Industrias Puigjaner elige el ERP de abas

Industrias Puigjaner S.A. es una pyme familiar con más de 125 años de trayectoria en el sector de la máquina herramienta que se dedica a la fabricación de máquinas para la deformación de chapa, tubo y taco por rotación.

Conocido en el sector de fabricantes de maquinaria por su marca DENN, la empresa ha conseguido a través de sus años de experiencia cubrir con soluciones eficientes sectores como la automoción, aeronáutica, aeroespacial, energía, calderería. La continua innovación ha llevado esta compañía a ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de sus clientes. El grado de exportación supera al 90% de su fabricación a mercados tradicionales como UE o USA y países emergentes como China, India, Brasil o Rusia.

Para continuar su proyección, la firma buscaba una solución ERP que cubriera con las necesidades de un fabricante de maquinaria y mejorara su actual sistema de gestión. La elección fue el software Abas ya que permitía la integración con herramientas de oficina técnica, la optimización de procesos y planificación de la producción, el control de flujos de trabajo y el control de Costes.

La compañía también ha destaca también la calidad y experiencia del equipo de trabajo de ABAS Ibérica para llevar a cabo el proyecto.

www.denn.es
www.abas.es



IAG Cargo crece

La unidad de negocio creada tras la fusión de Iberia Cargo y British Airways World Cargo ha informado que registró unos ingresos comerciales (ingresos de carga transportada más recargo por combustible) de 329 millones de euros en el cuarto trimestre de 2012, en comparación con 310 millones de euros obtenidos en el mismo período del año anterior. En cuanto al ejercicio 2012, los ingresos de IAG Cargo ascendieron a 1.217 millones de euros, un 2,3 por ciento más que en 2011.

El volumen de carga transportada fue de 1.561 millones de toneladas por kilómetro transportado (TKTs) durante el cuarto trimestre del año pasado, un 2,2 por ciento inferior que en 2011. Durante los doce meses del año 2012, IAG Cargo transportó 6.080 millones de TKTs, un 1,2 por ciento menos que el año anterior. La capacidad de carga en el cuarto trimestre de 2012 creció un 3,3 por ciento, mientras que el incremento fue de un 3,5 por ciento durante todo el ejercicio financiero.

El ingreso medio (ingresos comerciales por TKT) creció un 8,5 por ciento en el cuarto trimestre en comparación con el mismo periodo de 2011.

www.iagcargo.com



ToolsGroup presentó un fuerte crecimiento en 2012

El conocido proveedor de soluciones en planificación de la cadena de suministro y en Demand Analytics, informó recientemente que durante el año 2012 experimentó un crecimiento del 28%, muy por encima de sus previsiones.

En este sentido, Enric Parera, director general de la compañía en España afirmó: *"Somos una empresa afortunada. 2012 ha sido para nosotros un año bueno, aún teniendo en cuenta la desafortunada situación general que estamos viviendo en España. En este año récord, hemos aumentado un 20% la plantilla, hasta alcanzar las 35 personas, y nos hemos trasladado a unas nuevas y modernas oficinas en el centro de Barcelona".*

En el último año han invertido hasta un millón de euros para a potenciar su expansión internacional mediante el desarrollo de una red consolidada de socios y partners

La compañía observa esperanzada y satisfecha en estos momentos que las empresas españolas invierten en proyectos internos para mejorar su productividad, lo cual ha repercutido favorablemente en sus excelentes resultados. Esta positiva visión queda patente en las palabras de su director general: *"De cara a los próximos años tenemos buenas perspectivas de crecimiento. Estamos en el buen camino y 2013 apunta un crecimiento 17% y unas previsiones de facturación de 3,3 millones de euros. Los objetivos marcados en nuestro Plan de Expansión 2010-2014, cuyo objetivo era doblar la facturación, se están cumpliendo, y ya estamos más allá de las previsiones".*

Haciendo balance, Enric Parera concluyó la presentación de resultados señalando otro importante hito: *"Finalmente 2012 fue para nuestra empresa un aumento significativo también en cuanto a número de clientes, con marcas tan representativas como Panrico Donuts, La Sirena, Labbox o Nespresso por citar algunas".*

Desde aquí deseamos que sigan logrando éxitos y aprovechamos para felicitar a Toolsgroup por el 20 aniversario de su presencia en España.

www.toolsgroup.com/es



Estamos en las redes sociales



¡Búscanos!

Vladimir Putin visitará Hannover Messe 2013

El presidente de la Federación Rusa viajará en abril hasta Hannover para participar en la inauguración de la Hannover Messe 2013. En ambas ocasiones, se encontrará con la canciller alemana, Angela Merkel, quien también este año inaugurará oficialmente el evento tecnológico más destacado del mundo.

Cada año un país asume la calidad de País Asociado de Hannover Messe y centra así la atención general. Este año es la Federación Rusa la que se presenta en esta gran cita tecnológica internacional, tanto en el marco ferial como en los foros y actos que la acompañan a la feria, para resaltar los puntos fuertes de Rusia como potencia económica y sexta mayor economía nacional.



www.hannovermesse.de

FM Logistic obtiene una doble certificación para una nueva plataforma

La compañía logística informa que ha conseguido la doble certificación: HPR (Riesgos Altamente Protegidos) y HQE (Alta Calidad Medioambiental) para su plataforma recientemente inaugurada en Ressons-sur-Matz en Francia.

El sello HQE es una norma específica francesa de alta calidad ambiental que certifica que el diseño y construcción del edificio cumple las normas de calidad ambiental. Por su parte, el marchio HPR demuestra el firme compromiso de FM Logistic en la prevención y protección contra incendios, así como los esfuerzos de todo el personal para poner en práctica todos los medios necesarios para reducir los siniestros de daños.

www.fmlogistic.com



Transabadell colabora con alumnos de la UPC

Los alumnos del Master Executive en Logística Integral de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) han iniciado su Proyecto Final de Master "Mapa de Procesos y Cuadro de Mando del Costumer Service de Transabadell" cuyo objetivo principal es aplicar el enfoque Lean que facilite la ejecución de un trabajo homogéneo, eficaz y eficiente en todas las delegaciones de la compañía, así como una medición oportuna y adecuada del desempeño interno.



www.transabadell.com
www.upc.edu

DHL apuesta por el sector farmacéutico

DHL Global Forwarding ha inaugurado su nuevo Centro de Competencia Farmacéutica en Barcelona, situado en la ZAL de Barcelona, área logística bien situada entre el aeropuerto de El Prat y la zona portuaria.

Este centro dedica la mayor parte de su superficie (67%) a la zona de temperatura controlada 15°-25°, mientras que la zona de temperatura controlada 2°-8° ocupa un 22% de las instalaciones.

Además, la nave, de 1.000 metros cuadrados de superficie, tiene 4 muelles de carga, zona de seguridad para psicotrópicos, zona de carga de envirocontainers y zona de rechazos en jaulas de seguridad. También cuenta con almacén aduanero y OEA.

www.dhl.com



Ewals Cargo Care celebra un importante hito

El conocido operador logístico multimodal ha conmemorado recientemente el embarque del mega tráiler número 15.000 en el servicio ferroviario que enlaza las terminales de Lorry-Rail entre Le Boulou, cerca del paso fronterizo de La Junquera, y la localidad luxemburguesa de Bettembourg.

Para celebrar este acontecimiento, Frank Valk, Country Manager de Ewals Cargo Care, y Daniel Lebreton, director comercial de VIIA Lorry-Rail, asistieron en la terminal de Le Boulou a la carga del mega remolque número 15.000 especialmente rotulado para esta ocasión.

Ewals Cargo Care es el principal cliente de la autopista ferroviaria de Lorry-Rail, empresa filial de SNCF Geodis y que opera bajo la marca VIIA. Fue en diciembre de 2009 cuando Ewals Cargo Care utilizó por primera vez este servicio ferroviario. Pasado un año, a finales de 2010, el operador cargó en los trenes de Lorry-Rail cerca de 1.000 remolques, cifra que multiplicó por seis al término del 2011 y que alcanzó los 8.500 trailers en 2012. La previsión de Ewals Cargo Care es transportar en esta autopista ferroviaria, unos 10.000 remolques a lo largo de 2013.



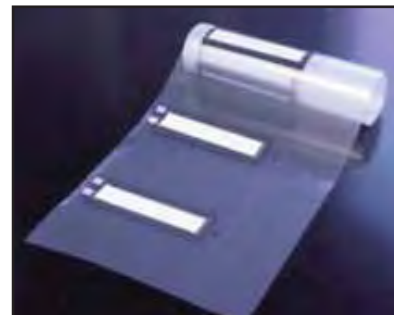
www.ewals.es
www.viaa.com

Nace un consorcio para desarrollar alta tecnología en juguetes

El proyecto FLEXeTOY tiene como objetivo el escalado de dispositivos electroluminiscentes flexibles (EL) para su aplicación en el sector juguetero mediante un estudio profundo y detallado. Con su desarrollo, puede ser un elemento tractor del sector juguetero, al crear prototipos de juguetes que integren dispositivos impresos sobre material flexible y conseguir funcionalidades electrónicas inéditas hasta ahora en objetos y productos infantiles.

Financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad y co-financiado con fondos FEDER, el proyecto asciende a 981.687 € y finalizará en agosto 2015. Como resultado se obtendrán juguetes-prototipo para que las PYMES del sector juguetero fabriquen, de forma masiva y a bajo coste, productos de valor añadido incrementando su competitividad a nivel internacional.

El consorcio está compuesto por Autoadhesivos Z y R, S.A. (Z&R), empresa del sector de las artes gráficas., SEMAI, empresa del sector de la producción y montaje de circuitos electrónicos, CETEMMSA, centro tecnológico experto en el proceso de tratamiento de superficies flexibles en el campo de los "Printed Electronics", y AIJU, el Instituto Tecnológico del Producto Infantil y el Ocio.



www.cetemmsa.com

Himoinsa suministra grupos electrógenos a Gibraltar

Gibraltar no dispone de red eléctrica, genera su propia energía mediante grupos electrógenos. En la actualidad, dispone de una planta de generación de energía para garantizar el suministro a una población aproximada de 29.500 habitantes. Gibelec, la Autoridad de Electricidad de Gibraltar, llegó a un acuerdo con Himoinsa, en junio de 2012, a través de la empresa Portman Ltd, para garantizar un apoyo energético a la actual planta de energía que atiende a un crecimiento del consumo.

La compañía española ha suministrado grupos electrógenos que producen energía en continuo, tanto para cubrir los picos de demanda como para sustituir el suministro de otros grupos de la planta cuando sufren averías o se someten a controles de mantenimiento. Así, se han instalado cuatro grupos electrógenos, dos de 1000kVA MHI y dos de 2000kVA MHI, que generan energía en baja tensión, a 400V. Mediante dos transformadores se eleva a 11kv para suministrar a la red. La activación de estos grupos electrógenos dentro de la planta energética está controlada a través del sistema SCADA, que permite administrar y supervisar procesos industriales a distancia.

www.himoinsa.es



Sudoku

Principiante

9				5			2
			1		4		
8	5						7
5		9	2		7	3	
3				5			6
		6	4		8	2	9
	3						4
		5		2			
7			3				1

Medio

3	9				5		2
					7		
1			4	2	9		7
		3				6	
	6						9
		8				4	
	8		7	3	4		5
			1				
	1		9				4

Rellene las casillas de los módulos de 9 recuadros con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Crucigrama

Horizontales:

1.- Tipos de abreviaciones de carácter científico o técnico, constituidos por signos no alfabéticos o por letras, y que difieren de las abreviaturas en carecer de punto. 2.- Pasión del alma, que causa indignación y enojo. Serie de dibujos o historieta. 3.- Hacer caricias y halagos. Oeste. 4.- Ayudar a desarrollar o perfeccionar las facultades intelectuales y morales. Símbolo químico del fósforo. 5.- Especie de mono pequeño de América meridional. Marca comercial utilizada por la compañía ferroviaria española Renfe Operadora para sus trenes de alta velocidad. 6.- Decimoséptima letra del alfabeto griego. Colección de mapas en un volumen. 7.- Vocal. Diluida en agua. 8.- Número uno. Nombre de origen vasco.

Verticales:

1.- Correspondencia exacta en forma, tamaño y posición de las partes de un todo. 2.- Dicen que es el metal más denso y pesado del Universo. Sur. 3.- Mamífero semejante al elefante que vivió en las regiones de clima frío durante el pleistoceno. Vocal. 4.- Segunda letra del abecedario. Desgraciada o infeliz. 5.- Distinta de aquella que señalo. Municipio de la provincia de Pontevedra. 6.- Cincuenta y uno en la numeración romana. Al revés, cortar un árbol por su base. 7.- Metal precioso. Modificación de las aceras y bordillos de las vías públicas para facilitar el acceso de los vehículos. 8.- Sociedad anónima. Sentimiento de pena o dolor interior.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Soluciones

Principiante

7	6	8	3	4	5	2	1
4	9	5	8	1	2	6	3
2	3	1	5	7	6	9	4
1	7	6	4	3	8	2	5
3	4	2	9	5	1	7	8
5	8	9	2	6	7	3	1
8	5	4	7	2	9	1	7
6	2	7	1	8	3	4	5
9	1	3	7	4	5	8	6

Medio

7	1	5	9	6	8	3	4	2
4	3	9	1	5	2	7	8	6
6	8	2	7	3	4	9	1	5
2	7	8	5	9	6	4	3	1
5	6	1	8	4	3	2	9	7
9	4	3	2	7	1	6	5	8
1	5	6	4	2	9	8	7	3
8	2	4	3	1	7	5	6	9
3	9	7	6	8	5	1	2	4

R	O	T	I	V		S	A
A	D	A	U	G	A		I
S	A	L	A	T		O	R
E	V		A		I	T	T
P		R	A	C	U	D	E
	O		A	R	M	I	M
A			T		A	R	I
S	O	L	O	B	I	M	S

Alerta:

Las petroleras bajan precios los lunes, cuando la Comisión Europea recoge datos para las estadísticas. Hay algo tan turbio que la CNE ya está con la mosca tras la oreja.

Google se apuntará a la lista de empresas que despiden de mil en mil si se confirma que tiene un plan de ajuste para 1.200 trabajadores de su unidad de hardware Motorola Mobility..

Interesa:

La conectividad ferroviaria de los puertos españoles debe afrontarse ya. Toda Europa sabe que la intermodalidad es necesaria y esencial para el crecimiento.

La industria del automóvil prevé que el 2013 será un año malo para el sector. El aviso parece estratégico para pedir ayudas. ¿Será que las necesitan de verdad?

Felicitar a:

La web de Softonic por sus 5 millones de descargas al día en todo el mundo.

Al grupo Cortefiel por querer abrir más de mil tiendas en China, además de expandirse en Rusia y los Balcanes.

Al Mobile World Congress por el éxito de su apuesta por Barcelona

SIL2013

BARCELONA

Logística = Internacionalidad



1998
2013

**Salón Internacional
de la Logística y
de la Manutención**

11º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
2ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte



Del 18 al 20 Junio de 2013

Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España

Organizado por:

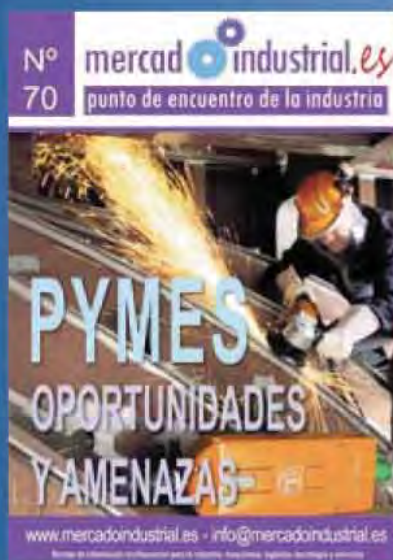


www.silbcn.com



La empresa desde otros puntos de vista

Actualidad multisectorial para personas
empreendedoras y profesionales



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Recomiende y suscríbase gratuitamente a nuestras publicaciones on line

Entre en la web de la publicación y encontrará un enlace de contacto
También puede buscarnos en las redes sociales más populares